Crowdfunding al bivio tra frenata del mercato e nuove opportunità

Tra regole e nuova spinta

Il crowdfunding italiano attraversa una fase di contrazione, con raccolta e campagne in calo. Ma il decreto del 7 gennaio 2026 apre nuove prospettive per startup e PMI grazie all'estensione del Fondo di garanzia alle operazioni effettuate tramite piattaforme autorizzate. Restano però da completare i nodi operativi e fiscali necessari per rilanciare davvero il settore.

Il crowdfunding italiano arriva a un passaggio delicato. Da una parte arretrano raccolta e numero delle campagne, dall'altra il quadro normativo sta cambiando e potrebbe aprire nuovi spazi per l'accesso ai capitali di startup e PMI. L'11° Report italiano sul Crowdinvesting dell'Osservatorio Entrepreneurship Finance & Innovation della School of Management del Politecnico di Milano, presentato a luglio, fotografa al 30 giugno 2026 un mercato in forte contrazione: negli ultimi dodici mesi equity, lending e minibond hanno raccolto complessivamente 164,19 milioni di euro, il 36,8% in meno rispetto allo stesso periodo del 2025. Il lending, a lungo il comparto più dinamico - anche perché più vicino alle abitudini di investimento degli italiani - è sceso da 142,05 a 77,54 milioni. Anche l'equity rallenta: nel primo semestre 2026 la raccolta si è fermata a 37,96 milioni, il 29% in meno rispetto al 2025. Una frenata che arriva proprio mentre un nuovo intervento normativo prova a cambiare le condizioni di accesso alla finanza alternativa.

Per startup e PMI il crowdfunding rappresenta un canale alternativo per raccogliere risorse attraverso piattaforme online autorizzate, rivolgendosi direttamente a una platea di investitori. Nell'equity crowdfunding chi investe acquista una partecipazione e diventa quindi socio della società finanziata; nel lending, invece, mette a disposizione capitale sotto forma di prestito, con diritto alla restituzione e agli interessi previsti dall'operazione. Il mercato, nel tempo, ha allargato il proprio perimetro oltre le sole startup. Secondo il Report del Politecnico, negli ultimi dodici mesi sono stati 104 i soggetti che hanno raccolto capitale attraverso campagne equity: PMI, startup e PMI innovative, oltre a veicoli di investimento. Di questi, 86 erano "matricole", vale a dire soggetti alla prima raccolta attraverso queste piattaforme, mentre le startup innovative rappresentano ormai una minoranza.

La frenata arriva dopo una profonda trasformazione delle regole del settore. Con l'entrata a regime della disciplina europea sul crowdfunding, recepita in Italia nel 2023, le piattaforme sono passate a un sistema di autorizzazione e vigilanza molto più strutturato, con requisiti più stringenti sul fronte della governance, della trasparenza e della tutela degli investitori. Un passaggio che ha contribuito a selezionare il mercato. Al 30 giugno 2026, su dati Consob ed Esma, in Italia risultano 37 operatori autorizzati, un numero che colloca ancora il Paese al secondo posto nell'Unione europea dietro la Francia, che ne conta 57.

È in questo mercato più regolamentato e contemporaneamente alle prese con il calo della raccolta che arriva la principale novità del 2026. Il decreto interministeriale del 7 gennaio ha esteso alle operazioni realizzate attraverso piattaforme di crowdfunding l'accesso al Fondo di garanzia per le PMI: per prestiti e minibond la copertura pubblica può arrivare all'80% dell'operazione, mentre per gli altri strumenti ammessi al crowdfunding può raggiungere il 50%. Una misura che può cambiare soprattutto le prospettive del lending, riducendo la quota di rischio che rimane in capo ai finanziatori nelle operazioni ammesse alla garanzia.

«Il decreto aumenta le possibilità di accesso al credito per le startup e offre una forma di tutela importante anche per gli investitori, perché la garanzia pubblica riduce il rischio dell'investimento. In questo modo si favorisce la crescita del mercato e della finanza alternativa», osserva **Massimo Ciaglia**, CEO di **Grownnectia**, realtà che da sette anni affianca startup attraverso programmi di accelerazione e attività di supporto alla raccolta di capitali. Un potenziale che deve però ancora tradursi nella piena operatività della misura: nel momento in cui scriviamo, settembre 2026, manca l'adeguamento delle disposizioni operative del Fondo necessario per rendere concretamente accessibile la garanzia prevista dal decreto.

A questo primo ostacolo se ne aggiunge un altro, distinto ma particolarmente rilevante per il lending crowdfunding: il trattamento fiscale dei rendimenti. È il punto sollevato da **Giovanpaolo Arioldi**, Founder e CEO di **Opstart**, fintech hub nato nel 2016 e primo in Italia a racchiudere equity, lending e debt crowdfunding in un'unica piattaforma. «Il decreto del 7 gennaio potrebbe rappresentare una grande svolta per il settore: poter offrire uno strumento di finanziamento assistito da una garanzia fino all'80% cambia gli scenari. Ma perché la misura funzioni davvero serve anche un allineamento della tassazione: senza questo intervento il nuovo sistema rischia di rimanere incompleto», spiega. Opstart, da tempo si confronta con le istituzioni: negli anni ha partecipato al dialogo con Consob e ministeri durante l'evoluzione della disciplina e il progressivo ampliamento degli strumenti a disposizione delle imprese. «Abbiamo contribuito a far evolvere la normativa collaborando con Consob e con i ministeri», ricorda Arioldi. L'azienda sta dialogando con le associazioni di categoria per far arrivare al ministero un dossier con cui chiede di adeguare la disciplina fiscale del lending crowdfunding al nuovo quadro europeo, rendendo applicabile la ritenuta del 26% attraverso le piattaforme autorizzate, e completare gli interventi necessari a rendere concretamente operativa la garanzia del Fondo per le PMI introdotta dal decreto del 7 gennaio. Due passaggi distinti che diranno se la novità normativa del 2026 riuscirà a tradursi, dopo la forte contrazione registrata dal mercato, in nuove possibilità di finanziamento per le imprese. Ma l'ampliamento degli strumenti disponibili non elimina un altro passaggio decisivo: per una startup arrivare sul mercato dei capitali richiede preparazione e una strategia di raccolta. È su questo terreno che opera Grownnectia, affiancando le imprese anche nella costruzione delle campagne. «Noi supportiamo le startup nelle campagne di crowdfunding, attraverso le piattaforme autorizzate da Consob, oppure forniamo loro gli strumenti e le strategie necessarie per affrontare la raccolta. Su circa 400 processi di incubazione seguiti, almeno la metà ha richiesto una raccolta di capitali», prosegue Ciaglia, citando i dati dell'attività della società.

La contrazione degli investimenti riguarda anche il numero delle campagne: nell'equity quelle avviate tra luglio 2025 e giugno 2026 sono state 114, contro le 160 dei dodici mesi precedenti. Nel lending il primo semestre 2026 ha registrato il flusso di raccolta più basso degli ultimi cinque anni, con un calo del 46% rispetto allo stesso periodo del 2025. E i capitali tendono a concentrarsi: nel lending le prime tre piattaforme assorbono il 56% dei volumi raccolti negli ultimi dodici mesi.

Per gli operatori diventa quindi centrale raggiungere una scala sufficiente a sostenere i costi di una struttura sottoposta a requisiti di vigilanza più impegnativi. La selezione non riguarda soltanto gli investitori. Il passaggio al regime europeo ha imposto alle piattaforme requisiti autorizzativi e organizzativi più impegnativi proprio mentre i volumi hanno iniziato a ridursi. Il risultato è un settore nel quale la sostenibilità economica degli operatori dipende sempre più dalla capacità di aumentare dimensione delle operazioni e masse intermediate. Per startup e PMI, quindi, la disponibilità dello strumento non coincide automaticamente con un mercato in grado di svilupparsi: occorrono piattaforme sufficientemente strutturate, investitori disponibili a impiegare capitale e condizioni economiche e normative che rendano sostenibile l'incontro fra le due parti. *(® Riproduzione riservata)*

